

海外华商网络分析及启示

唐礼智 黄如良

摘 要: 海外华商网络将华人企业编织进了广泛的国际商贸市场,有效拓展了海外投资的市场空间,加速了华人资本的国际化进程,并且也深刻改变了海外华人企业的资本运作方式。但是,不能因为强调华商网络的积极性和独特性而忽视了它内在的缺陷。在灵活运用海外华商网络、引导我国国民经济进一步融入全球化经济的同时,也要充分发挥其在促进中国与亚太区域经济合作中的作用。

关键词: 海外华商网络; 结构; 特征; 经济效应

中图分类号: C912.8

文献标识码: A

文章编号: 1671- 8402(2007)10- 0137- 04

海外华商网络 (Overseas Chinese Business Networks, OCBN) 是指海外华人以亲缘、地缘、神缘、业缘和物缘“五缘”文化关系为基础和纽带,并依据中国传统文化不断扩大或维系的经营关系网络。随着华人业务的不断扩展以及战后几次大规模的移民、再移民活动,网络的规模和范围日趋扩大,即从方言群扩大到整个华人社会甚至其他种族。从原先的“中介商”型网络向“资金技术先进”型网络转变,最终形成一种以海外华商为主并兼容其他族裔的全球性经济网络。海外华商网络将华人企业编织进了广泛的国际商贸市场,有效拓展了其海外投资的市场空间,加速了华人资本的国际化进程,并且也深刻改变了海外华人企业的资本运作方式。

一、海外华商网络的结构与特征

1、海外华商网络的结构

中国儒家伦理所规范的传统社会是一种“差序格局”,它是构建海外华商网络模式的理论基点。在这种格局中,“社会关系是逐渐从一个人推出去的,是私人联系的增加,社会范围是一根根私人联系所构成的网络。”即以自我为中心,“按照所承担的不同程度的义务,人们被划入表示不同的可信

赖程度的同心圆的各层中。”在个人层面上,其社会网络关系是以自我为中心的一个个同心圆所组成;在社会意义层面上,则是以家族企业为结点,以社会关系为经络,依据社会关系的亲疏等级为个径编织的同心圆。无数个同心圆相互交织、渗透,构成了海外华商网络的总体结构。因此,家族企业既是海外华人经济的最基本单位,也是构建海外华商网络的核心。

一般来说,海外华人家族企业通常按照亲属关系——宗族关系——地域关系——种族关系的先后顺序处理与其他企业的联系。

如果潜在的经济预期大于与其他种族合作的成本时,华人甚至会与圈外的“非华人”形成合作关系。

如果从网络结构的组合方式上加以考察,又可细分为相互对应的三组类型:

(1) 松散式网络与紧密式网络。松散式网络是指相互独立的企业由于共同的经营需求而组建的非组织性竞争协作网络,如菲律宾施氏家族的百货连锁业集团White Gold六个子集团。虽然之间互有竞争,但对外采取一致的战略,比如,在采购上,统

作者简介: 唐礼智,厦门大学经济学院副教授,博士;黄如良,北京大学光华管理学院博士后,经济学博士。

一订货以获取较大折扣,在资金融通上,互为倚重,相互扶持。紧密式网络则是指企业之间通过相互参股、交叉出任董事等形式而构建的组织化网络。如菲律宾杨应琳的黎刹商业银行与薛敏老、李彼得的中兴银行相互参股、互派董事,形成所谓“财阀加闺阁”的庞大网络。

(2)衍生式网络与共生式网络。衍生式网络是指脱胎于老企业(母体)而独立发展的新企业(子体),与原来的老企业之间所结成的网络联系。如马来西亚的丰隆集团本来与新加坡的丰隆集团同属一家,后来因新、马分为两个国家而各自独立,但是,目前,新加坡丰隆仍控有马来西亚丰隆50%的股权,马来西亚丰隆则持有新加坡丰隆20%的股权。共生式网络则是指原本并无相生的企业因某种业联系而结成的共生关系网络。如马来西亚的成功集团(40%股权)、成功南岛(25%股权)、高桥集团(25%股权)和绿野集团(10%股权)在香港共同组建“成功工程建筑有限公司”,投资江苏省南京长江第二大桥的建设。

(3)单一式网络与混合式网络。单一式网络是指同一行业的企业通过相互承担义务的联系所建立的稳定的供应与销售网络。如郭鹤年1994年联合林绍良的林氏集团共同发展糖业,由林氏集团在印尼的南苏门达腊提供2倍于新加坡面积的土地发展蔗园,而郭氏集团则提供蔗糖生产技术和经营行销网络。混合式网络则是指不同行业的企业通过合资、参股、借贷等形式所组建的利益共同体网络。如泰国盘谷银行集团为郭鹤年、林绍良、黄廷方三大家族提供资金支持,而三大集团又反过来支持该银行在东南亚发展。

2. 海外华商网络的主要特征

(1)民间自发性。早期华人移居他国,为了谋求自身的生存与发展,惟有自发凝聚成团,相互扶持。这些以地缘、血缘为纽带维系起来的宗乡会馆,构成了海外华商网络的中枢,华人以此为依托可以很方便地获取资金、劳动力、市场等要素。因此,从形成过程来看,海外华商网络中的交流合作基本上是以散居在各地的华人民间企业之间相互投资贸易的形式进行的,并非某种政治上的安排,各方完全按照市场原则自发开展经济合作,它实质上是一个依据民族亲和性、互惠互利而自然形成的松散性协作经济网络。西方国家大肆宣扬的“大中国经济

圈”、“中华经济共同体”是根本不符合客观事实的。

(2)互惠互利性。东南亚国家是海外华商最为集中的地区,但大多法律体系不健全,市场发育不完善,基础设施相对不足,华人企业面临着较高的交易成本和风险,而对那些规模相对较小的华人企业而言,独立发展所面临的障碍可能更多。通过华商网络,可以实现企业间信息、资金、市场等方面的资源共享,降低交易成本,克服孤立状态下经济运行可能遇到的障碍,如国家的紧缩政策、资金及物资管制、那壁垒等,减少经营风险,最终实现“双赢”。郑学益(1997)在深入研究印尼华人企业的基础上认为华人企业之间要实现“双胜共赢协作”主要取决于4个前提条件即有一定的经济实力和商业网络;有较高的素质,富有经营管理能力;信誉良好;具有重公利的价值取向。其中前2个条件能保证合作有效,取得收益,为双方利益得到保证;后两个条件是从思想上尊重对方,照顾对方利益。

(3)开放包容性。20世纪80年代以来,随着海外华人经济力量的迅速膨胀以及华人企业家文化素质的提高,相互之间的网络联系开始突破原有的帮派藩篱而日趋国际化、开放化。具体来说,主要体现在以下四个方面:一是相继成立70多个世界性的社团组织,最具代表性如世界华商大会、世界儒商大会等;二是网络的使用语言已不再局限于各种方言,中文普通话和英语已经被普遍使用;三是华人网络资本出现多型化结合的态势,包括AA式(华资+华资)AB式(华资+所在国土著民资本)AC式(华资+国际资本)AD式(华资+所在国土著民资本+国际资本)等多种形式;四是基于最新通讯科技与电脑网络技术的“世界华商网络工程”,1995年在新加坡建成联网并启用,使各国华商之间的业务联络更为便利、快捷和有效。

(4)灵活高效性。人际信用是维系华商网络的基石。信用是网络联结的指示器和试金石,它是促成网络的动因;信用作为契约的替代和回报的担保,它又是网络运行的必然结果。这种双向互动关系直接导致海外华人在交易活动中实现高效率 and 低成本,从而也促使海外华商网络在此支撑下不断得以扩张。陈衍德(1999)对此作了形象的描述:“建立在信用基础上的欠帐赊帐关系,是华人商业网络得以建立、运转并获得成功的重要原因。能欠帐的

好处是自己不要有什么资金缺乏而拥塞。这种我欠你,你欠他的债务链,完全是以相互之间的信任为基础的。有时一个电话,就可以做成上百万元的交易,而无须任何文字凭据。”这种灵活高效并富有特色的经营方式,不仅增加了海外华人企业的利润额,而且也加快了其资本积累的速度。

(5)被动从属性。中国历史上的海外移民并不是中国资本主义对外扩张的内在需要,客观上是欧洲资本主义国家拓殖海外市场的结果,从而决定了华商网络的形成和发展具有被动从属性的特点。就发展层次而言,海外华人经济中商业资本占有较大比重,制造业相对薄弱,因而投资具有明显的短期性、流动性和泡沫性,与欧美发达国家的企业相比,技术发展水平低,资本结构的脆弱性显著。

二、海外华商网络的经济效应分析

1、海外华商网络是拓展海外投资市场的有效途径

华商网络增强了海外华人企业对外投资的优势。这种优势在于它是“穿越政治和非关税壁垒的天然孔道”,进一步加强海外华人企业间资金、信息、业务上的联合,起到传递信息、融通资金、降低交易费用、规避风险等作用,而人际关系网络中相关交易成本的降低又是促使海外华人企业敢于向新市场进军的一个重要因素。早在1993年,新加坡内阁资政李光耀曾告诫过,经济网络的联系有着相当大的潜能,为商业上的来往奠定基础。如果新加坡不利用华族往来扩大和掌握这些机会,那将是愚昧不堪的。对此,美国学者吉姆·罗沃在其专著《亚洲的崛起》中评论道,“李光耀敏锐地发现,依靠华人经济圈,小小的新加坡就可以把触角伸向其他国家。”马来西亚政府在20世纪90年代初也积极倡导马华两族经济合作,目的就是为了充分利用华商网络,协助马来人企业家从国内市场走向国际市场。

引人注目的是,随着华商网络国际化趋势的加强,海外华人的“亲属和资金不断流入加拿大——美国——澳洲这一弓形地区,正在形成下一世纪的一个强有力的势头。”单纯(2000)据此预测由于华人商业网络的存在和这些国家的现行移民政策,美国、加拿大、澳大利亚等国华人与东南亚华人之间在资产与人数比例的差距将会进一步拉大,未来美、加、澳等国的华人经济繁荣将取代东南亚华人经济繁荣。

2、海外华商网络是实施产业扩张的发展平台

欧美企业主要集中于资本密集型和技术密集型产业,而海外华人企业的投资产业多为不动产、民用消费品以及技术含量不高的电子消费配件。然而,海外华人企业不仅能够凭借这些低效产业,在激烈的国际市场竞争中稳定地扩大自己的市场份额,而且还取得了较高的收益。成绩应当归功于华商网络的功效,即海外华人企业通过外部网络的有效运用,以市场优选效益的寻求,克服其产业技术水平和规模效应不足的被动局面。一方面,华商网络的存在,使海外华人企业运营的交易成本大为降低,增加安全系数,迅速与国际市场接轨。它们可以直接参与新型产业上游产品的销售并很快引进技术,进行高效投资生产而不必通过产业二传手的梯度转移。另一方面,在当今世界对产品和服务追求日益多元化和个性化的态势下,企业需要对市场不断做出灵活反应,而华商网络则为这种灵活性提供了很好的发展平台。

3、海外华商网络是筹集资金和规避风险的重要手段

在华商网络的作用下,在海外华人世界中产生了一种新型的企业组合形式——关联企业。不同于一般的合作伙伴,这些企业之间是有组织联合而成的经济利益共同体,不同于封闭的企业集团,关联内企业具有高度的独立性。华人企业利用这种关系联合体,互为犄角,互相支持,不仅便于大规模筹集资金,迅速扩展经营规模,而且也可以在投资决策所需资讯相对稀缺的情况下,克服市场困境,选择安全投资场所,最大限度地规避孤立状态下的投资风险。最擅长此术的当数马来西亚郭鹤年的郭氏兄弟集团。该集团目前已与新、马、港等地许多企业集团建立密切关系,形成本地区最大的企业网。在其主要海外投资地都有合作伙伴,并且它们均都是亚洲最有势力的财团。如与林绍良的二林集团合资经营位于印尼龙目的种植园和糖厂,并开展白糖进出口贸易;与香港首富李嘉诚于1991年共同注资中信泰富,直接加入收购大昌的行列,同时联手在中国大陆投资上海不夜城建造等房地产项目;与香港影视大王邵逸夫合资经营香港电视广播有限公司、电视企业以及香港香格里拉酒店(林绍良也拥有15%的股权)等。

综上所述,网络作为一种组织形式,对海外华

人企业的发展产生明显的乘数效应。它不仅有效地扩展了企业可以利用的资源边界和发展规模,也进一步增强海外华人企业适应经济全球化发展的能力。但是,不能因为强调华商网络的积极性和独特性而忽视它内在的缺陷,忽视一般性的投资理性和策略。一方面,不能过分渲染或夸大华商网络的功效。李胜生(1999)研究指出这种华商网络的非正式性与非排他性,不仅不构成海外华商原初性的文化特性,同时相对于经济和政治的因素而言,其影响力也是微不足道的。另一方面,网络的发展不能成为谋取不法利益的工具。由于东南亚地区许多华人企业集团将“政治实权+资本家”的结合形态作为资本形成和发展的有力选择,这种与政府高官的裙带关系及其与腐败的关联,使华商网络常常被指责为导致权力寻租的根源和途径。

三、结语

根据上述研究,有以下四点值得思考:

一是灵活运用海外华商网络引导我国企业进入国际市场。在我国企业实施“走出去”战略中,有条件的中国企业可借助于海外华商已建立起来的较成熟的营销网络,与海外华商联手,优势互补,携手开拓国际市场。具体体现在:依托海外华人的人脉关系,可以使我国企业尽快熟悉东道国投资环境,迅速融入当地的商业网络,利用海外华商的信用联系,可以增强我国企业的抗风险能力,规避一些经营风险和“投资陷阱”,借助海外华商的 market 联系,可以为我国企业创造更多的商业机会,方便获取技术、人才、资金等要素。

二是继续利用海外华商网络推动我国经济结构的调整和升级。海外华人对中国经济发展的贡献,不仅仅是引进有形的资金,或者市场经济管理运作技巧,更重要的教会了本民族同胞运用市场经济的游戏规则。进入新世纪,海外华人的经济活动日益走向多元化和专业化,特别是欧美地区华人高科技产业发展引人注目。我国应继续发挥海外华商网络的桥梁、纽带作用,拓展招商渠道,调整引资方向,为我国经济结构调整和新兴产业发展提供有力的支撑。

三是充分发挥海外华商网络在亚太经济合作中的独特作用。亚太地区经济发展、文化背景、社会制度、宗教信仰等差别很大,一直难以形成类似欧盟的高度一体化组织,至今仍是一种多元化、松散

型、层次形式不一的以贸易发展为自然导向的合作模式。但是,以民间经济为主的海外华人经济,在这种差异极大的环境空间中游刃有余,通过资本的超国家或跨地区的流动,将亚太各国、各地区经济逐步导入协作的网络之中,正发挥着越来越大的粘合剂和催化剂的作用,成为区域经济一体化增长的重要推动力。这对于加深中国和周边国家和地区的经贸合作,促进中国—东盟自由贸易区的深入发展,构筑良好的周边环境具有十分重要的现实意义。

四是注重海外华商网络在我国大陆地区的适用性。维系海外华商网络存在与运作的基础是人际信用,而这种建构在道德强制与利益约束基础上的信用,又是作为契约的替代和收益的担保存在的。它是海外华人在异国他乡谋生过程中历史形成的,是在所在国法律制度不健全、海外华人权益难以得到有效保障的特殊环境之下经营的必然选择。只有在上述特定的环境中才能发挥其应有的效率,否则很难发挥作用,甚至适得其反。就当前中国大陆而言,不存在这样的历史基础和环境条件,如果盲目效仿海外华商网络的运营方式,其局限性和负面效应就表现得相当突出。因此,我国在加强和完善法制、改善投资环境的同时,更为主要的是自觉强化法律信用,尽量减少人际关系的商业行为。

参考文献:

- [1] 费孝通:《乡土中国》,三联书店1985年版,第28页。
- [2] S.Gordon Redding. The Spirit of Chinese Capitalism. Watter de Gruyter & Co. 1990, 53.
- [3] 郑学益:《商战之魂——东南亚华人企业集团探微》,北京大学出版社1997年版,第268页。
- [4] 陈衍德:《网络、信用及其文化背景》,庄国土等主编:《世纪之交的海外华人》,福建人民出版社1998年版,第273页。
- [5] 李胜生:《海外华人网络:神话与现实》,陈文寿:《华侨华人经济透视》,香港社会出版社1999年版,第256页。
- [6] 丘立本:《从历史的角度看东南亚华人网络》,《华侨华人历史研究》1998年第3期,第1—7页。
- [7] [英]高伟定(SB.Redding):《海外华人企业家的管理思想——文化背景与网络》,三联书店1993年版,第237页。
- [8] 龙登高:《人际信用与商业网络:海外华商经营的特色》,李琮等:《世界华商经济统计年鉴(1999/2000)》,企业管理出版社2001年版,第251页。

(作者单位:厦门大学经济研究所,福建 厦门 361005; 北京大学光华管理学院,北京 100871)

(责任编辑:庄 菲)